

本セミナーはこのような事業主の方が対象です

- ✓ 市場が今後も拡大する観光地で外食ビジネスをはじめたい、更に売上を伸ばしたい方
- ✓ インバウンドに人気の外食ビジネスの業態を知りたい方
- ✓ 今、苦戦している業態から転換し、新たな収益ビジネスを生み出したい方
- ✓ 観光地で今、時流の業態や繁盛店を学びたい方
- ✓ 異業種でも参入可能な、職人不要の低投資・高収益な外食業態をお探しの方



観光地外食マーケット攻略事例公開セミナー

講座内容	内 容
第1講座	成長マーケットの観光立地で、今、外食ビジネスに参入すべき理由 今後さらに拡大が見込まれる観光地ビジネス。外食企業が観光地に出店し、また時流をふまえた業態に転換することで、大きな収益を上げられている企業が続出しています。観光客にうける業態とは何か?どのようにすれば高単価・高収益な業態ができるのか?今、観光立地に外食ビジネスに参入すべき理由を具体的な成功事例をもとに解説いたします。  株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玟洙 船井総合研究所入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー・卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行う。
第2講座 ゲスト講師 (収録講座)	観光立地で肉業態専門店を多店舗展開し、年商30億円の吉祥吉グループの業態開発出店・商品戦略とは 神戸を中心に肉業態を多店舗展開する吉祥吉グループ。観光立地に絞った出店展開で、38席で1800万円売の大繁盛店を作り、その後も浅草、京都に出店中。そのビジネスモデルは営利30%以上。観光立地の肉業態専門店を成功させるための、業態開発・出店・商品戦略についてお話しいただきます。  株式会社吉祥 代表取締役 赤木 清美氏 神戸を中心に神戸牛専門店舗業態を40店舗展開されている吉祥吉グループ会長。「三豊良し」の経営理念のもとに、「日本のみならず、世界各地のお客様に、神戸へお越しいただき、神戸という地域を盛り上げていきたい」という想いから、神戸エリアにステーキレストランからラーメン業態まで、多様な神戸牛専門店をドミナント展開。また、一頭買い&自社加工によりリーズナブルな価格帯で世界最高品質の神戸牛の提供を実現している。2023年6月には東京・浅草に「神戸牛タイア 浅草1号店」を新規出店し、東京進出を実現。今後も東京を皮切りに全国の観光地に「肉業態」の出店を加速させる。
第3講座	成長マーケットの観光立地で外食業を成功させるポイント 「観光地における外食業参入」の成功のポイントを解説します。観光需要を最大限獲得するための高単価商品の作り方・売り方、そして競合店舗との差別化の方法、インバウンド需要の獲得方法、船井総合研究所のおすすめする観光立地外食業態のビジネスモデルの初期投資、投資回収モデルを解説いたします。  株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 焼肉チーム リーダー 岡本 星矢 船井総合研究所における焼肉専門のコンサルタント。焼肉店の売上・利益アップを専門に全国各地を奔走。売上利益が上がるメニュー構成提案から、客数を増やす「紙・インターネット・SNS」を活用した集客方法を提案。また、焼肉店の新店出店、新業態開発にも多数携わり焼肉店のコンサルタントとして豊富な経験をもつ。焼肉店の売上過去最高月商達成、売上昨対比190%超達成、14か月連続売上昨対比110%超達成などの実績がある。
まとめ講座	観光立地で外食事業を成功させるために経営者が押さえておくべきこと 今後の外食業が中長期的に成長するため、企業を永續するために、新規ビジネスに取り組む必要性と、観光地外食ビジネスをスピーディーに導入するためのステップを解説します。  株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー 石本 泰崇 十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成(教育)プランの提案を得意とする。現場と経営者の双方の意見を融合させての改善提案や業績向上プラン、即時経費削減プランを見現する。最近では特に人事評価制度導入により、人を育てて、業績アップを実現させるスキームの導入から運用までの依頼が多い。

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場 2023年12月6日(水)

お申込み期限
12月2日(土)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR五反田駅西口より徒歩15分]
13:00~16:00 (受付12:30~)

大阪会場 2023年12月7日(木)

お申込み期限
12月3日(日)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑨番出口より徒歩2分]
13:00~16:00 (受付12:30~)

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 18,000円 (税込19,800円) / 一名様 会員価格 税抜 14,400円 (税込15,840円) / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/106526>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 (seminar271@funaisoken.co.jp) TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

外食業は2025年までに
観光立地戦略へシフトせよ！

観光客向け
肉業態で
30年商
30億円

「経常利益率30%の観光立地業態」
ビジネスモデル&成功事例公開セミナー

2025年までの外食業の
成功モデルはコレだ！

成功事例レポート
は中面へ！

- 名物！ステーキ重の売上構成比40%
- 属人性の低い単品名物戦略
- 観光立地に多店舗ドミナント戦略
- インバウンド比率80%&外国人スタッフ活用戦略
- 高単価&高回転の商品戦略
- 出店立地選定&店舗開発の胆となる
人流データ分析
- フランチャイズ・業務委託により事業拡大中
※今後の事業展開のエンジンは、フランチャイズ・業務委託がカギ

神戸&浅草で
観光客向け
肉業態を展開

株式会社吉祥
代表取締役

赤木 清美 氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

観光地外食マーケット攻略事例公開セミナー

船井総研セミナー事務局

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

お問い合わせNo. S106526

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 106526

成長マーケットの観光地で当たるビジネスモデルはコレだ!

単店**1億円**、営業利益**30%**の観光立地業態成功事例&ビジネスモデル公開セミナー



〈このような事業主をお待ちしています〉

- 今、苦戦している業態から転換し、新たな収益ビジネスを生み出したい方
- 観光地で今、時流の業態や繁盛店を学びたい方
- 市場が今後も拡大する観光地で外食ビジネスをはじめたい、更に売上を伸ばしたい方
- インバウンドに人気の外食ビジネスの業態を知りたい方
- 職人に依存しない&低投資・高収益な外食業態をお探しの方
- 観光地でフランチャイズ・業務委託にご興味がある方



〈本セミナーではこのような事が学べます〉

- 高単価で値付けでき、安定成長の観光立地ビジネスがおすすめな理由
- 急成長の観光地ビジネスで今、おすすめの**高収益ビジネス**と**繁盛店事例**
- **【最新事例】**観光客向け「ステーキ重専門店」で**月商1,800万円**。繁盛店のビジネスモデル
- 観光地ビジネスにおける**立地選定**、**商品戦略**、**集客方法**
- インバウンド向け**高単価メニューの開発**と**インバウンド集客方法**



本セミナーでは具体的な取り組み事例をご紹介します!

神戸&浅草で観光客向け肉業態を展開!

特別ゲスト講師 株式会社吉祥 代表取締役 赤木 清美 氏

神戸&浅草で**肉業態**を多店舗展開 **年商30億円**

わずか **20坪38席** 月商 **1,818万円** 客単価 **5,402円**



経常利益率30%の観光立地業態を展開!

- 初期投資額.....**1,000万円**
- 原価率.....**28%**
- 人件費率.....**20%**
- 償却後営業利益率.....**33%**

職人不要! 飲食経験ゼロでも2週間ほどの研修でステーキが焼ける! 現場を任せられる!



圧倒的「非・属人化」業態

他企業の具体的な事例もご紹介いたします!

“肉寿司”を名物化し、地方ローカル観光地でも年商1億円達成!

「ステーキ寿司1貫500円」とうたい、集客のフックを実現。圧倒的集客を実現し、年商1億円を達成。



メニュー数の多い食堂業態から、名物商品専門業態に業態転換し、ローカル観光地でも集客に成功!
牛肉100%の商品力の高いハンバーグで集客に成功

シズル感あふれる、「目の前で仕上げるハンバーグ」によりクチコミが拡散。圧倒的集客力を誇る。



観光地×海鮮丼で月商3,000万円達成!
圧倒的集客力を実施する小坪・高生産業態

観光客が多い場所で最大限の集客を実現。徹底的に効率を追求し、小坪・低投資で高単価の海鮮丼を売り切り売上最大化を実現。



未経験からの海鮮丼参入!
インパクト大の海鮮丼で集客を実現!

海鮮未経験でも仕入れ・提供可能な海鮮丼を開発。高さを訴求した盛り付けでインパクトを与えて集客を実現。



30坪で1,200万円! 人時売上1万円の高収益グルメバーガー

30坪で月商200万円ほどの苦戦していたカフェ&バー業態だったが、グルメバーガー業態に転換し、集客力向上、テイクアウト売上付加により、月商1,200万円、営業利益300万円、人時売上1万円という高収益業態に生まれ変わった。



24席で月商1,200万円達成!
調理師不要でも成立するステーキ業態!

たった36坪24席で1,200万円達成! 飲食経験がなくてもわずか2週間で習得できる簡単なオペレーションのため、職人不要で高単価・高収益業態を実現。

